WHITE PAPER · NOVIEMBRE 2026

Midterms 2026: qué cambia, y qué no, para el clima de negocios en Centroamérica en los próximos 24 meses



Lectura para CEOs y CFOs: aranceles, remesas, migración y nearshoring bajo un Congreso dividido

Ing. Rafael Cuestas Rolz · Director Área Centroamérica y Caribe · ERA Group

1. Contexto: un resultado político con efectos económicos indirectos

Según el conteo de CNN al 4 de noviembre, los demócratas controlan ambas cámaras del Congreso de Estados Unidos, aunque el recuento sigue abierto: 71 de las 435 contiendas de la Cámara de Representantes aún no estaban proyectadas. Bloomberg resume la lectura política con un titular: los votantes culparon a los aranceles y a la guerra con Irán de sus problemas de costo de vida. Para una empresa centroamericana, la pregunta útil no es quién ganó, sino qué instrumentos de política económica siguen en manos del Ejecutivo y cuáles pasan a depender del Congreso.

La respuesta corta: la mayoría de los aranceles actuales se sostienen en poderes del Ejecutivo, así que un cambio de mayoría no los modifica de la noche a la mañana. Lo que sí cambia es el nivel de supervisión, la dinámica del presupuesto federal y el costo político de seguir escalando. Ese es el terreno donde se jugará el clima de negocios hasta fines de 2028.

2. Evidencia y tendencias clave

2.1 Aranceles: el Ejecutivo conserva la palanca

Penn Wharton Budget Model (Universidad de Pensilvania, 9 de septiembre de 2026) estima que la tasa arancelaria efectiva promedio de Estados Unidos fue de 6.7% en julio de 2026, frente a 2.3% en enero de 2025. La Corte Suprema invalidó los aranceles de emergencia (IEEPA) el 20 de febrero de 2026; desde el 24 de julio, un esquema de aranceles Sección 301 de 10% o 12.5% aplica a 60 economías, según The Rio Times y Forbes Centroamérica. Guatemala está en el grupo de 10%, y los textiles y confecciones bajo CAFTA-DR entran libres de ese cargo, según la guía de aranceles de Living in Guatemala que resume el aviso de USTR.

Fortune recoge las expectativas de Wall Street: Goldman Sachs espera que el presidente anuncie nuevos aumentos arancelarios tras la elección, con un alza de la tasa efectiva de poco menos de 2 puntos porcentuales; ING (James Smith) anticipa que el estancamiento fiscal devolverá la atención a la política comercial como fuente de ingresos. Es decir: un Congreso adverso no garantiza menos aranceles, y el riesgo de escalada vía el Ejecutivo sigue vigente.

2.2 Lo que ya está firmado: los acuerdos de comercio recíproco

Guatemala firmó el 30 de enero de 2026 un Acuerdo de Comercio Recíproco con Estados Unidos que, entre otros puntos, fija en cero arancel productos agrícolas como café, banano fresco y cardamomo, y limita el resto de bienes a un máximo de 10%. Forbes Centroamérica indica que El Salvador y Guatemala, junto con Argentina y Ecuador, están exentos del cargo Sección 301 bajo sus acuerdos recíprocos firmados este año. Estos acuerdos son, hoy, el principal amortiguador de la región y conviene tratarlos como activos a proteger.

2.3 Remesas y migración: la variable más sensible para la región

Un estudio del Inter-American Dialogue (Manuel Orozco), reportado por Infobae el 15 de octubre, proyecta que las remesas hacia Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua sumarán unos US$57,787 millones en 2026 y que su crecimiento se frenará de 19–20% en 2025 a 7–8% en 2026, y a 3–4% en 2027. El mismo informe señala que cerca de dos millones de centroamericanos tienen órdenes de deportación pendientes y que el Banco Central de Honduras contabilizó 38,052 hondureños deportados o retornados hasta julio, 48.5% más que un año antes. Desde enero de 2026 rige además un impuesto de 1% a remesas en efectivo; Forbes Centroamérica señala que solo el Congreso puede derogarlo o modificarlo y que ello requeriría un acuerdo bipartidista.

Variable	Qué podría cambiar con el nuevo Congreso	Lectura para Centroamérica
Aranceles Sección 301 y 232	Más supervisión y audiencias; el Ejecutivo conserva la iniciativa	Se mantiene el piso actual; el riesgo es de alza, no de baja
Acuerdos de comercio recíproco	Escrutinio sobre su contenido y cumplimiento	Proteger el estatus de exentos; documentar origen CAFTA-DR
Impuesto de 1% a remesas en efectivo	Derogación solo con acuerdo bipartidista	Poca probabilidad de alivio rápido; migrar a canales digitales
Fondos de deportación y migración	Mayor escrutinio presupuestario, poder limitado	Las deportaciones seguirán presionando empleo y consumo
Revisión anual del T-MEC	Cambios que requieran ley pasan por el Congreso	Afecta a socios de nearshoring en México y su cadena regional

Fuentes: The Rio Times, 3 de nov. de 2026; Forbes Centroamérica (columna de Ignacio Gutiérrez), 3 de nov. de 2026; lectura de este cuadro: análisis del autor.

2.4 Nearshoring y crecimiento: oportunidad real, inversión en pausa

Laura Alfaro (Harvard Business School), en un análisis publicado por Harvard Kennedy School el 15 de abril de 2026, documenta que los aranceles aceleraron un desplazamiento del comercio hacia México y lejos de China, y que las importaciones estadounidenses desde China regresaron a niveles cercanos a los de 2001. CEPAL, según Estrategia & Negocios (20 de agosto de 2026), proyecta para 2026 un crecimiento de 4.0% en Guatemala, 4.4% en Panamá, 3.7% en Costa Rica, 3.9% en El Salvador y 3.5% en Honduras, y advierte que mayores costos de energía podrían retrasar la baja de tasas de

interés. República (8 de enero de 2026) ya señalaba que la incertidumbre sobre aranceles mantenía a las empresas "en pausa" con proyectos nuevos, aunque continuaban las reinversiones.

3. Impacto financiero para empresas en Centroamérica

El efecto de la elección llega a una empresa por cuatro vías, y cada una exige una métrica distinta en el tablero del CFO.

Vía	Cómo le pega a su empresa	Qué debe medir su CFO
Exportación a EE. UU.	Arancel de hasta 10% sobre bienes no exentos; riesgo de alza	Porcentaje de ventas a EE. UU. cubierto por el acuerdo recíproco o CAFTA-DR
Insumos y logística	Aranceles y costos de transporte encarecen materias primas importadas	Participación de insumos de origen EE. UU. y de terceros en el costo de ventas
Consumo local	Menor crecimiento de remesas debilita ventas de consumo masivo, retail y vivienda	Peso de hogares receptores de remesas en la base de clientes
Financiamiento y tipo de cambio	Tasas altas más tiempo si la energía y el gasto fiscal presionan inflación	Costo de deuda y plazo de vencimientos de los próximos 24 meses

Un cálculo para el presupuesto 2027. Con la proyección del Inter-American Dialogue, si las remesas de los cuatro países crecen 3–4% en 2027 en vez de repetir el ritmo de 7.3% de 2026, el flujo sería de US$1,900 a US$2,500 millones menor que bajo el ritmo anterior (US$57,787 millones × 1.073 frente a × 1.03 o × 1.04). Es aritmética sobre cifras publicadas, no una proyección propia; sirve para dimensionar cuánto consumo está en juego.

4. Riesgos, ineficiencias y errores frecuentes de gestión

Error frecuente	Por qué ocurre	Costo oculto
Asumir que "gana el Congreso, bajan los aranceles"	Se confunde mayoría legislativa con control de la política comercial	Presupuesto 2027 sin escenario de alza arancelaria
No documentar origen y cumplimiento	Se da por hecho el beneficio del acuerdo	Pérdida de exención o retrasos aduaneros
Depender de la demanda por remesas	Años de crecimiento hicieron ver el flujo como permanente	Caída de ventas y morosidad en segmentos de consumo
Congelar inversión hasta "ver qué pasa"	La incertidumbre se toma como razón para esperar	Pérdida de posición frente a competidores que sí ejecutan
Revisar costos solo cuando aprieta el margen	El gasto indirecto no tiene dueño	Fugas de energía, logística y servicios que se acumulan

5. Tres escenarios para los próximos 24 meses

Lo que sigue es lectura del autor sobre las fuentes citadas, sin probabilidades asignadas, para ordenar la conversación en el comité.

Escenario	Qué lo define	Implicación para la región
Supervisión sin cambio de fondo	El Ejecutivo mantiene los aranceles; el Congreso investiga y condiciona presupuestos	Estabilidad con incertidumbre; ganan quienes ya tienen acuerdo y origen documentado
Escalada arancelaria vía Ejecutivo	Nuevos aumentos, como anticipa Goldman Sachs, y mayor tensión comercial	Más costo en insumos y exportación; presión en márgenes y caja
Recalibración por costo político	El costo de vida lleva a ajustes o excepciones a ciertos productos	Alivio parcial en insumos; oportunidad de reposicionar cadenas

Fechas para tener en el radar: el 11 de diciembre de 2026 vence el financiamiento federal vigente, según Fortune; el nuevo Congreso se instala a inicios de 2027, cuando se activa el poder de citación (CNN); y la revisión anual del T-MEC sigue abierta durante todo el periodo.

6. Lectura estratégica para la alta dirección

El error más caro es tratar esta elección como un evento que se resuelve solo. Cuatro preguntas para el próximo comité: ¿qué porcentaje de nuestras ventas y de nuestros insumos depende de decisiones del Ejecutivo estadounidense? ¿Cuánto de nuestra demanda nace de remesas? ¿Qué pasa con nuestro margen si el arancel sube 2 puntos? ¿Qué proyecto detuvimos por incertidumbre que un escenario base ya permite aprobar? Las empresas que mejor navegan estos ciclos construyen escenarios, cubren su exposición y liberan caja revisando sus costos antes de que la presión llegue.

Las empresas necesitan revisar de forma continua sus gastos y costos, identificar ineficiencias estructurales y contar con apoyo externo experimentado, independiente y con visión regional. Ese respaldo les permite proteger márgenes, mejorar la rentabilidad y sostener el crecimiento en entornos cada vez más complejos, como el que abre este ciclo político.

Una reflexión antes de cerrar el año

No controlamos qué decide Washington, pero sí cuánto de esa volatilidad llega a nuestro margen. La pregunta no es si su empresa tiene costos que optimizar, sino cuánto liberaría en caja si los revisara con datos de mercado antes de que 2027 le exija más.

Hablemos. Durante la semana del 9 de noviembre estaré coordinando reuniones de 20 minutos con CEOs y CFOs para revisar su base de costos y mostrarle dónde está la oportunidad. Opportunity Assessment sin costo ni compromiso: si no identificamos ahorros, no cobramos honorarios. Escríbame por mensaje directo.

Fuentes consultadas

CNN, "2026 Midterm Election Results Live: Democrats take control of Congress", 4 de noviembre de 2026.

Bloomberg, "Trade policy after Trump and the midterm elections" (Brendan Murray), 4 de noviembre de 2026.

Fortune, "Wall Street is bracing for a fresh wave of tariff hikes, Iran action (and potentially a government shutdown) after the midterms" (Eleanor Pringle), 3 de noviembre de 2026.

Penn Wharton Budget Model, Universidad de Pensilvania, "Effective Tariff Rates and Revenues (Updated September 9, 2026)".

Harvard Kennedy School / Laura Alfaro (Harvard Business School), "The US Supply Chain Shakeup After Tariffs, in Five Charts", 15 de abril de 2026.

Forbes Centroamérica, "¿Cómo afectarán las elecciones de mitad de legislatura de EE.UU. a las economías latinoamericanas?" (columna de Ignacio Gutiérrez), 3 de noviembre de 2026.

The Rio Times, "US Midterms Shape Africa and Latin America", 3 de noviembre de 2026.

Infobae, "El colchón que amortiguaba el desempleo en Centroamérica se desinfla..." (estudio del Inter-American Dialogue, Manuel Orozco), 15 de octubre de 2026.

Estrategia & Negocios, "CEPAL sube a 4% la proyección de crecimiento para 2026 de Centroamérica", 20 de agosto de 2026.

República, "Centroamérica 2026: crecimiento sin despegue", 8 de enero de 2026.

Living in Guatemala, "US Tariffs on Guatemalan Goods in 2026" (resumen del aviso de USTR, 91 FR 47318), 25 de septiembre de 2026.

El cálculo y los escenarios son análisis del autor sobre cifras publicadas; no constituyen proyecciones ni asesoría legal o financiera. El conteo electoral estaba abierto al momento de la redacción. ERA Group · value through insight™